

淮安美业新店开业拓客活动方案，纹绣比较吸引人的拓客方案，我们应该怎么做？

产品名称	淮安美业新店开业拓客活动方案，纹绣比较吸引人的拓客方案，我们应该怎么做？
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

越来越多纹绣师在熟练掌握纹绣纹眉技术以后，其实*担心的就是客户资源的问题，那么纹绣比较吸引人的拓客方案，我们应该怎么做？我们都知道要想在纹绣纹眉业稳根站稳脚跟，除去持续学习新的技术以外，还需要学习营销的拓客方法。

下面小编来给大家分享如何利用仅有的资源进行拓客呢？

一、促销活动推广

一年365天，加上你生日、你结婚、各种纪念日。算起来一年有几十上百个节日。节日就价格促销、或者3人行2人免费之类的促销政策。（这个几乎都会用、虽然老土，但有效）

二、小区拓客

小区里的客户有很多属于中高端客户，这一类客户并不会随随便便就躺在现场活动让你操作，所以，现场我们通常不去做实际操作，可以免费设计眉形，携带一些抵用券，到店里消费项目可以做资金抵扣，扫微信，送补水面膜等等。

三、市场活动

去行业市场搞促销，人气值*关键。多摆几个床，活动开始的时候可能没多少人，可以找熟人朋友帮助，营造气氛，如果有人躺在床上躺着在进行了，总会有人跟风，人气值就会上去了。

营销活动还有一个很重要的好处：可以练手。低价的顾客就在现场做，能谈妥高价的就拉来店里去做。

四、重视老顾客，利用客户积分管理为你带来顾客

很多纹绣师可能觉得，定妆眉、美瞳线、漂唇这些是属于一次消费的项目，所以接待好这位顾客后，后面就很少跟进联系。其实，已经跟你成交的顾客才是你更要更关心的！——你给她做了定妆眉，她就是你技术的活招牌！倘若你技术不错，她周围的亲戚朋友肯定会好奇她去哪里做的。

这种情况下，如果你能调动老顾客的积极性，让她帮你介绍客人，那你就相当于白捡了一个顾客！远远比你去自己寻找说服一个新顾客来得容易。如何调动老顾客的积极性？答案当然是对她有好处啊。

把消费客户实行会员卡积分制度，比如：消费500元，那么有5000积分，一积分抵一分钱。

凭积分会员卡到你那里消费的，还可以享受8折。

这样，你的客户就愿意主动把她的朋友介绍过来，并且积分卡给她的朋友，既让她的朋友享受到优惠又名正言顺的为她攒了积分。等她的积分卡积累到一定的金额，那么下一次来，就可以凭积分免费做美甲、美容、MTS等项目。具体由你来设置不同积分，让顾客换购不同的项目，再次来你的店光顾。

下面的这些问题，如果你也面临着：

纹绣比较吸引人的拓客方案，如何去实战

美容院怎么样自己的生意火爆起来

美容师不懂拓客 不懂销售 不会压单 没激情

拓客活动留不住客源，同行越来越多，顾客越来越刁 价格一让再让

每月活动频繁，伤客严重，老客户不断流失

没有新客人进店，每月业绩不稳定，导致员工流失

缺少新员工，招的员工学会了就跑，店内缺少良性竞争

老员工非常懒散，老板被老员工绑架

店里无标准服务流程，客人满意度低